Pitches beoordelen

Het beoordelen van pitches voor groene ideeën vereist een gestructureerde aanpak, zodat wij als GreenDragons de beste initiatieven selecteren én ondernemers optimaal kunnen begeleiden. Hieronder vind je een praktische opbouw, aandachtspunten, aanvullende vragen en handige tips voor het beoordelen van een persoonlijke pitch.

Voorbeeld structuur pitch

Voor degene die de pitch presenteert:
1. Probleem & urgentie
2. Oplossing & innovatie
3. Impact (milieu, maatschappij)
4. Markt & doelgroep
5. Verdienmodel & groei
6. Team & partners
7. Hulpvraag aan GreenDragons

Met deze structuur krijgen we een compleet beeld van het idee én de ondernemer, en kunnen we gericht begeleiden naar succesvolle groene impact.

Beoordelen

1. Opbouw van de beoordeling

a. Introductie (2 min)
Laat de pitcher zichzelf en het idee kort voorstellen.
Vraag naar de motivatie: waarom dit idee, waarom nu?

b. Pitch (5-7 min)
De ondernemer presenteert het idee volgens een vaste structuur (zie onder).

c. Vragenronde & Verdieping (10-15 min)
Stel gerichte vragen op basis van de pitch en het ondernemingsplan.

d. Feedback & Afsluiting (5 min)
Geef directe, constructieve feedback.

Bespreek vervolgstappen.

2. Waar kunnen we op letten?

A. Impact & Duurzaamheid
Milieuwinst:
Wat is de concrete positieve impact op milieu, natuur of klimaat?
Meetbaarheid:
Zijn de duurzame effecten aantoonbaar en meetbaar?
Innovatie:
Is het idee vernieuwend binnen de sector/regio?

B. Ondernemerschap
Team:
Heeft het team de juiste kennis, ervaring en motivatie?
Realiteitszin:
Is de ondernemer realistisch over uitdagingen en risico's?
Passie & Drive:
Komt de ondernemer overtuigend en gemotiveerd over?

C. Haalbaarheid & Opschaalbaarheid
Technische haalbaarheid:
Is het idee uitvoerbaar met huidige technologie?
Financiële haalbaarheid:
Is er een duidelijk verdienmodel? Zijn de cijfers realistisch?
Schaalbaarheid:
Kan het idee groeien of elders worden toegepast?

D. Markt & Klant
Probleem & Oplossing:
Is het probleem helder en wordt het goed opgelost?
Marktbehoefte:
Is er aantoonbare vraag vanuit de markt?
Concurrentie:
Is er zicht op concurrenten en onderscheidend vermogen?

3. Additionele vragen

- Wat is je grootste uitdaging en hoe ga je die aanpakken?
- Hoe ziet je ideale samenwerkingspartner eruit?
- Welke impact wil je over 5 jaar bereikt hebben?
- Hoe betrek je de doelgroep of community bij je idee?
- Wat heb je specifiek van GreenDragons nodig?
- Hoe ga je meten of je duurzaamheidsdoelen worden behaald?
- Welke subsidies of financieringsvormen heb je al onderzocht?

4. Handige tips voor het beoordelen van de pitch

Gebruik wellicht een scoreformulier:
Werk met een vast beoordelingsformulier (bijv. 1-5 sterren per categorie) zodat je objectief kunt vergelijken.

Let op non-verbale communicatie:
Enthousiasme, overtuigingskracht en eerlijkheid zijn vaak zichtbaar.

Vraag door op vaagheden:
Als iets niet duidelijk is, vraag om concrete voorbeelden.

Denk als een investeerder én als een coach:
Beoordeel niet alleen het idee, maar ook de potentie van de ondernemer.

Sluit af met een positieve noot:
Geef altijd tips en complimenten, ook als het idee (nog) niet wordt geselecteerd.

Zie ook:
https://greendragons.nl/ik-heb-een-groen-idee/.

Vs. 070525 bertrappange.com